

відведення, планах комунікацій, вартості земельних ділянок. На єдиній мапі звернень громадян онлайн доступні дані про звернення громадян, розриті, ремонтах, аваріях. Є карта рекламних конструкцій з можливістю замовити оренду онлайн.

Через мобільний додаток «Активний харків'янин» відбуваються онлайн-голосування з різних питань життя міста: розвитку інфраструктури, озеленення, парковок і т.д.

Таким чином, для успішного перетворення звичайного міста у смарт-місто потрібно втілити безліч перетворень та охопити усі прошарки населення. І для цього перш за все повинен бути розроблений чіткий план дій, який матиме комплексний характер та часові рамки.

1. International Telecommunication Union, 2014, Smart sustainable cities: An analysis of definitions, Focus Group Technical Report: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.itu.int/en/ITU-T/focusgroups/ssc/Pages/default.aspx>.

2. International Business Machines, 2015, Traffic management for a smarter planet: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://www.ibm.com/smarterplanet/us/en/traffic_congestion/article/traffic-management-and-prediction.html.

3. Bibik N. Applying City Marketing as a Tool to Support Sustainable Development in Small Cities: Case Study in Ukraine / N. Dril, A. Galkin, N. Bibik // Transportation Research Procedia: journal. – 2016. – Volume 16. – Pp. 46-53.

КОУЧИНГ КЕРІВНИКІВ В УПРАВЛІНСЬКОМУ КОНСУЛЬТУВАННІ

Фролова Д.В.

Науковий керівник – Владимирова М.С., канд. екон. наук, доцент

21 століття багато чим відрізняється від попереднього часу. Досягли неймовірного розвитку як технології, так і відносини у суспільстві в цілому. На даний час стала модною тенденція покращувати себе, свої відносини, бізнес. Підприємці та новенькі в цій справі натовпами відвідують модні бізнес-тренінги та лекції, присвячені різним областям покращення їх бізнесу або саморозвитку.

Так само, потрібно згадати і про те, що такі лекції і тренінги аж ніяк не безкоштовні. І далеко не всі приносять реальну допомогу. Спікери, які виступають на подібних заходах, часто це роблять тільки заради грошей, з метою вигоди. Але за фактом, реальних знань слухачам не надають. Так що всім, хто хоче поглибити свої знання у будь-якій сфері, слід бути уважними у своєму виборі.

Загалом, цим всім займається управлінський консалтинг. Це сфера діяльності, в якій надається висококваліфікована допомога керівничому складу компаній. Допомога спрямована в цілому на підвищення

роботи організаційної структури підприємства та надається вона незалежними фахівцями у тій чи іншій області.

Із сфери управлінського консалтингу також популярні коучинги керівників. Це не громадські заходи, на які запрошуються багато людей. Подібні коучинги проводяться один-на-один з професіоналом. Багато топ-менеджерів вважають, що відвідування будь-яких тренінгів з іншими людьми, з якими також доведеться взаємодіяти протягом заняття, може підірвати або бути загрозою іміджу компанії. Саме тому топ-менеджери часто обирають конфіденційні зустрічі.

В цілому, коучинг – це процес, який дозволяє керівнику підняти на новий рівень свої управлінські та лідерські навички, так само дає можливість зайнятися вирішенням як особистих, так і професійних завдань.

Тренер або ж «коуч» – це людина, яка є професіоналом і задає ті питання, які потрібно. Самі вони, питання, в свою чергу, допомагають менеджерам усвідомити проблему і розкрити її суть. Внаслідок чого і спонукають менеджерів цілеспрямовано діяти для вирішення проблеми.

Основними перевагами застосування коучингу в напрямі професійного розвитку користувача коучингу в організаціях є [1, 2, 3]:

- формування ефективних робочих команд;
- раціональне управління часом;
- відпрацьованість швидкої реакції на критичну ситуацію в організації;
- сприяння самостійності персоналу в пошуку власних рішень та баченні ситуації;
- покращення результативності працівників та розуміння працівником основних завдань, поставлених перед ним керівництвом організації;
- професійне зростання працівника;
- формування відчуття турботи у працівника зі сторони організації та причетності до справ організації тощо.

Зараз на ринку пропонуються такі види коучів для керівників: коучинг для підвищення ефективності; управління персоналом; зростання особистої ефективності; робота в форс-мажорних і жорстких бізнес-умовах; розвиток комунікаційних навичок підприємців; усвідомлення і зміна застарілих і малоефективних стратегій; внутрішня мотивація, знаходження нових рішень ситуації і т.д.

Загалом, протягом коуч-сесії, яку для себе визначає керівник, завжди проходить етап усвідомлення мало- або неефективних старих

програм до побудови нових і конструктивних, що поступово і втілює в життя на своєму підприємстві і в собі.

Таким чином, коучинг є одним із найефективніших інструментів роботи підприємства, що забезпечує його розвиток, мобілізацію внутрішніх можливостей і потенціалу, формування креативного мислення, активізування його діяльності, збільшення кількості прийнятих раціональних управлінських рішень та вирішення виробничих проблем тощо. Тобто, коучинг не тільки допомагає менеджерам та іншому керівництву вивести підприємство з застою – забезпечує розвиток, але є саме причиною його спонукання або сильною мотивацією. Внаслідок чого підприємствами досягаються поставлені конкретні цілі.

1. Коучинг – інструмент особистого і професійного розвитку: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lifecoach.com.ua>

2. Кравчук В. Коучинг – ділове репетиторство / В. Кравчук // Контакти: Український діловий тижневик: [Електрон. ресурс]. – 2003. – № 30. – Режим доступу: <http://www.kontrakty.com.ua/show/ukr/article/10/302003367.html>

3. Малічевський В. Я критикую коучінг, тому що хочу його впроваджувати / В. Малічевський: [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.trn.work.ua/articles/181>

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Петручек Л.Ю.

Науковий керівник – Рудаченко О.О., канд. екон. наук, асистент

На сьогоднішній день підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств є особливо актуальним питанням. Економіка України постійно розвивається випереджуючими темпами, що є головним для розвитку та подальшого функціонування підприємств. Важливим є діяльність підприємств комунального господарства, основна функція яких – задоволення першочергових потреб різних категорій споживачів.

У зв'язку з цим, виникає необхідність у вдосконаленні системи управління конкурентоспроможності підприємств міського господарства шляхом використання сучасних методів та принципів менеджменту, маркетингу, забезпечення стратегічного підходу до їхньої діяльності. Таким чином, проблема підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств потребує негайних управлінських дій від керівництва як на макрорівні – на рівні підприємств, так і на макрорівні – на рівні держави.

Особливої уваги, в умовах сучасної турбулентної економіки, набуває підвищення конкурентоспроможності житлово-комунального